Entlarvt von Jack Nasher

VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM

Entlarvt!

Wie Sie in jedem Gespräch an die ganze Wahrheit kommen
Von Jack Nasher



Buch (Komplettfassung)

Worum geht's

Die Blinks zu Entlarvt! (2015) stellen die Methoden der Geheimdienste, des Militärs und der Polizei vor, mit denen Verdächtigen Geständnisse und wichtige Informationen entlockt werden. Sie erklären, welche Fragen gestellt werden müssen, um die richtigen Antworten zu erhalten.

Wer diese Blinks lesen sollte

Alle, die das Gefühl haben, angelogen oder hintergangen zu werden
Alle, die sich für Psychologie und Gesprächsführung interessieren
Jeder, der wissen möchte, ob die Verhöre in seinen Lieblingskrimis realistisch sind

Wer das Buch geschrieben hat

Jack Nasher ist ein deutscher Jurist, Autor und Professor für Leadership und Organizational Behaviour an der Munich Business School. Er studierte u.a. in Oxford und Wien. Neben Entlarvt! schafften es auch seine beiden Bücher Durchschaut! und Deal! in Deutsch and auf die Bestsellerliste.
Original: Entlarvt. © 2015 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main/New York

Was drin ist für dich: Deinem Gesprächspartner die ganze Wahrheit entlocken.

Die Kunst des Verhörens will gelernt sein. Nicht nur Geheimdienste können durch bestimmte Tricks und Kniffe bei der Befragung eines Terroristen schneller in Erfahrung bringen, wo er seine Bombe deponiert hat. Auch im Alltag finden wir uns häufig in Verhörsituationen wieder: im Gespräch mit dem Verkäufer, der uns die Nachteile des Neuwagens verschweigt, beim Vorstellungsgespräch, in dem der Bewerber nicht damit herausrückt, warum er den letzten Job verlassen hat, oder mit unserer Tochter, die einfach nicht erzählt, warum sie das Auto am Wochenende so dringend braucht.

Wäre es nicht wunderbar, wenn du deinem Gegenüber binnen Minuten die ganze Wahrheit entlocken könntest? In den Blinks zu Entlarvt! lernst du genau das: Wie du in den entscheidenden Momenten die richtigen Worte findest, um an den Kern der Wahrheit zu gelangen. Mache dich mit den erfolgreichsten Verhörmethoden vertraut, mit denen Geheimdienste, Polizei und Militär selbst den verschwiegensten Verbrechern ein Geständnis entlocken.

In diesen Blinks lernst du außerdem,

Entlarvt!

Wie Sie in jedem Gespräch an die ganze Wahrheit kommen

Von Jack Nasher



Buch (Komplettfassung)

Worum geht's

Die Blinks zu Entlarvt! (2015) stellen die Methoden der Geheimdienste, des Militärs und der Polizei vor, mit denen Verdächtigen Geständnisse und wichtige Informationen entlockt werden. Sie erklären, welche Fragen gestellt werden müssen, um die richtigen Antworten zu erhalten.

Wer diese Blinks lesen sollte

Alle, die das Gefühl haben, angelogen oder hintergangen zu werden
Alle, die sich für Psychologie und Gesprächsführung interessieren
Jeder, der wissen möchte, ob die Verhöre in seinen Lieblingskrimis realistisch sind

Wer das Buch geschrieben hat

Jack Nasher ist ein deutscher Jurist, Autor und Professor für

Leadership und Organizational Behaviour an der Munich Business School. Er studierte u.a. in Oxford und Wien. Neben Entlarvt! schafften es auch seine beiden Bücher Durchschaut! und Deal! in Deutschland auf die Bestsellerliste.
Original: Entlarvt. © 2015 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main/ New York

Was drin ist für dich: Deinem Gesprächspartner die ganze Wahrheit entlocken.

Die Kunst des Verhörens will gelernt sein. Nicht nur Geheimdienste können durch bestimmte Tricks und Kniffe bei der Befragung eines Terroristen schneller in Erfahrung bringen, wo er seine Bombe deponiert hat. Auch im Alltag finden wir uns häufig in Verhörsituationen wieder: im Gespräch mit dem Verkäufer, der uns die Nachteile des Neuwagens verschweigt, beim Vorstellungsgespräch, in dem der Bewerber nicht damit herausrückt, warum er den letzten Job verlassen hat, oder mit unserer Tochter, die einfach nicht erzählt, warum sie das Auto am Wochenende so dringend braucht.

Wäre es nicht wunderbar, wenn du deinem Gegenüber binnen Minuten die ganze Wahrheit entlocken könntest? In den Blinks zu Entlarvt! lernst du genau das: Wie du in den entscheidenden Momenten die richtigen Worte findest, um an den Kern der Wahrheit zu gelangen. Mache dich mit den erfolgreichsten Verhörmethoden vertraut, mit denen Geheimdienste, Polizei und Militär selbst den verschwiegensten Verbrechern ein Geständnis entlocken.

In diesen Blinks lernst du außerdem,

warum es manchmal erlaubt ist, zu flunkern, wenn du einen Lügner entlarven willst,

weshalb Ermittler gute Geschichtenerzähler sein müssen, und

wie ein israelischer Polizist den Nazi Adolf Eichmann zum Reden brachte.

An die Wahrheit kommen wir nicht durch Gewalt, sondern durch Geschick.

Hast du schon mal versucht, deinen Partner in Lügen zu verstricken, weil du den Eindruck hattest, dass er etwas vor dir verbirgt? Dann weißt du, dass die richtige Technik bei der Wahrheitsfindung Wunder wirkt.

Polizisten und Geheimdienstagenten sind Profis auf diesem Gebiet. Sie haben zahlreiche Methoden entwickelt, um die Wahrheit aus jemandem herauszubekommen. Bevor wir uns genauer mit den einzelnen Schritten eines gelungenen Verhörs beschäftigen, müssen wir jedoch eines klarstellen: Psychische und körperliche Gewalt sind nicht nur unmoralisch, falsch und indiskutabel, sondern als Verhörmethode auch vollkommen ineffektiv. Wer Verdächtige foltert, gelangt vielleicht an Geständnisse, nicht aber an die Wahrheit.

Um die Wahrheit herauszufinden, gibt es weitaus bessere Methoden. Sie werden schon seit langer Zeit von Polizei, Militär und Geheimdiensten perfektioniert. Jede Institution besitzt ihr eigenes Handbuch mit Tricks und Vorschriften. Das legendärste dieser Handbücher ist das KUBARK Counterintelligence Interrogation vom CIA. KUBARK ist der Codename für das CIA-Hauptquartier in Langley, Virginia. Das Handbuch wird seit den 60er-Jahren von der CIA weiterentwickelt und enthält zum Teil sehr wunderliche Methoden. Auch das FBI hat ein eigenes Handbuch, das aber strenger Geheimhaltung unterliegt. Im Allgemeinen halten sich die Geheimdienste im Hinblick auf ihre Verhörmethoden sehr bedeckt.
Sehen wir uns einmal genauer an, welche Techniken die Polizei verwendet. Polizeiliche Vernehmungen sind eine hervorragende Wissensquelle, weil sie recht transparent sind. Ohne Geständnisse wären die Aufklärungsraten der Polizei miserabel, denn eindeutige Beweise gibt es nur in ca. 10% der Fälle. Ganze 40-60% der von der Polizei vernommenen Verdächtigen legen Geständnisse ab. Dabei gestehen Frauen deutlich häufiger: 72% im Gegensatz zu 52% der Männer. Als besonders erfolgreiche Verhörmethode hat sich in den USA die sogenannte Reid-Technik erwiesen, die wir im folgenden Blink genauer unter die Lupe nehmen werden.

Die Reid-Technik ist eine effektive Verhörmethode.

Die Reid-Technik stammt aus den 1940er-Jahren. Damals spezialisierte sich der Polizist John Reid am Scientific Crime Detection Laboratory in Chicago auf die Arbeit mit dem Lügendetektor. Nach und nach entwickelte er eine so geschickte Fragetechnik, dass der Lügendetektor schließlich verzichtbar wurde. Reid trug zur Lösung von mehr als 300 Mordfällen bei und entlockte über 5.000 Dieben Geständnisse. Das, obwohl er als Mann der leisen Töne galt.
Seine Methode setzt sich aus drei Phasen zusammen. Dem eigentlichen Verhör geht ein zwangloses Interview voraus. Darin gilt es herauszufinden, ob der Verdächtige lügt oder die Wahrheit sagt. Wenn er lügt, folgt Phase zwei, in der ihm deutlich gemacht wird, dass seine Schuld bewiesen werden kann. Anschließend bringt der Ermittler dem Verdächtigen Verständnis für die Tat entgegen und baut ihm eine goldene Brücke zum Geständnis.
Die Reid-Technik ist sehr erfolgreich: Bis zu 85% der Befragten gestehen. Auch wir können sie anwenden. Dazu müssen wir lernen, die Technik präzise und in der richtigen Reihenfolge einzusetzen. Denn wenn uns bereits am Anfang ein Fehler unterläuft und wir unser Gegenüber z.B. einschüchtern, wird er dicht machen und wir beißen uns die Zähne an ihm aus. Eine ordentliche Planung und Durchführung ist daher das A und O eines erfolgreichen Verhörs. Wichtig ist, dass wir dem Verdächtigen während des gesamten

Verhörs keinen Vorwurf machen. Sonst fühlt er sich moralisch verurteilt und schottet sich ab. Zudem sollten negative Begriffe vermieden werden: Statt „gestohlen“ sagte Reid „genommen“, statt von „Mord“ sprach er von „dem Ereignis“.
Zudem sollten wir versuchen, einen Verdächtigen immer so schnell wie möglich zu verhören. Denn je länger eine Tat her ist, umso mehr rechtfertigt der Täter sie vor sich selbst. Schuldgefühle und Scham verschwinden mit der Zeit, und irgendwann glaubt er sogar seine eigenen Lügen. So wird es immer schwieriger, ihm die Wahrheit zu entlocken.

Eine gute Beziehung ist die Grundlage für ein erfolgreiches Verhör.

Eine Vernehmung kann nur erfolgreich sein, wenn eine Vertrauensbasis vorhanden ist. Wenn der Verdächtige keine positive Beziehung zu uns aufbauen kann, wird er nie gestehen. Doch wie gelingt uns das?
Ein professioneller Verhörspezialist stellt seine eigenen Emotionen in den Hintergrund und vermittelt dem Täter Verständnis. So schaffte es z.B. der Israeli Avner Less, den führenden Nazi Adolf Eichmann erfolgreich zu verhören. Dazu baute Less systematisch eine positive Beziehung zu Eichmann auf: Er hörte ihm aufmerksam und freundlich zu, bot ihm Zigaretten und Kaffee an und gab ihm das Gefühl, auf seiner Seite zu stehen. Diese Methode wird Fear Down genannt, da sie dem Verdächtigen die Angst nimmt und ihm suggeriert, mit einem Freund zu sprechen.
Beim Pride Up machen wir uns die Eitelkeit des Verdächtigen zunutze und schmeicheln ihm. Wir können ihn z.B. mit seinem vollen Titel ansprechen, und ihn für seinen Mut, sein Aussehen oder seinen guten Ruf loben. Je schlechter sein Selbstbewusstsein ist, umso besser wird diese Methode funktionieren.
Oft hilft es auch, dem Verdächtigen kleine Gefallen zu erweisen, indem wir ihm z.B. einen Herzenswunsch erfüllen oder ein Geschenk mitbringen. Er wird sich uns verpflichtet fühlen und eher geneigt sein, ein Geständnis abzugeben.
Less wandte alle diese Methoden konsequent an, sodass Eichmann, der für die Organisation der Konzentrationslager zuständig gewesen war, schließlich alles gestand. Erst nach dem letzten Verhör erfuhr Eichmann, dass Less’ Eltern im Konzentrationslager ermordet worden waren.
Auch wenn es in unseren Gesprächen nicht um die Ermordung Hunderttausender Menschen geht wie bei Less und Eichmann, wird es eine große Herausforderung sein, unsere Emotionen unter Kontrolle zu halten. Wir dürfen den Verdächtigen jedoch auf keinen Fall Hass, Zorn oder Verachtung spüren lassen, denn das könnte ihn

verunsichern und zum Rückzug bewegen.

I m Interview finden wir heraus, wer lügt.

Das Interview ist die erste Phase der Reid-Technik. Es findet vor dem eigentlichen Verhör statt und dient der Feststellung, ob unser Gegenüber lügt oder die Wahrheit sagt. Die Grundidee dabei ist ganz einfach: Jemand, der lügt, reagiert auf bestimmte Fragen anders als jemand, der bei der Wahrheit bleibt.

Beim Entlarven von Lügen hilft uns unser gesunder Menschenverstand leider nur wenig. Das liegt daran, dass wir unser soziales Wissen nach dem Trial-and-Error-Prinzip erlernen. Wir merken einfach nicht, wenn wir einen Lügner nicht entlarven. Somit fehlt uns in diesem Moment das Feedback.

Dennoch erhalten wir von Anfang an Hinweise, wer lügt und wer die Wahrheit sagt. Wir müssen nur lernen, sie richtig zu deuten. Der erste Hinweis geht dem eigentlichen Gespräch voraus. Wir sollten den Befragten vor dem Interview einige Minuten auf uns warten lassen. Seine Reaktion auf die Wartezeit ist vielsagend: Der Wahrhaftige freut sich bei unserer Ankunft darauf, die Vorwürfe endlich aus der Welt zu schaffen, wohingegen der Lügner so tief in Gedanken versunken ist, dass er uns oft nicht einmal bemerkt.

Das Interview beginnt mit einem Eröffnungsstatement. Darin erklären wir unserem Gegenüber, worum es geht, dass wir selbst neutral sind und alle seine Lügen aufdecken werden. Wenn wir das glaubhaft vermitteln, können wir die Angst des Schuldigen schüren und die des Unschuldigen nehmen. Angst können wir am Gesicht einer Person ablesen und erhalten somit einen weiteren Hinweis, ob wir es mit der Wahrheit zu tun haben oder nicht. Wer Angst hat, macht beim Sprechen mehr Pausen, beginnt zu stottern und wechselt in eine höhere Stimmlage.

Anschließend können wir die Zweckfrage stellen: „Warum sprechen wir heute miteinander?“ Der Ehrliche hat keine Angst davor, die Dinge beim Namen zu nennen, während der Lügner sich herauswinden möchte.

Im Interview setzen wir durch gezielte Fragen alle Lügner unter Stress.

Nach der Eröffnung und der Zweckfrage haben wir bestimmt schon einige wertvolle Informationen gesammelt. Für den Fall, dass wir uns noch nicht sicher sind, ob unser Gegenüber die Wahrheit sagt, stehen uns weitere Möglichkeiten der Informationsgewinnung zur Verfügung.

Eine klassische Methode ist z.B. der direkte Ansatz. Dabei fragen wir einfach geradeheraus: „Warst du es?“ Der Unschuldige wird ohne mit der Wimper zu zucken sofort alles abstreiten. Der Schuldige gibt eine ausweichende Antwort wie „Warum sollte ich so etwas tun?“ oder „Wie kommst du denn da drauf?“

Bisher haben wir den Lügner unter Druck gesetzt, jetzt machen wir es umgekehrt: Mit der Vergleichsfrage bringen wir den Ehrlichen in Bedrängnis. Nehmen wir an, im Verhör geht es um einen Diebstahl von Bargeld im Büro. Diesen vergleichen wir mit einem ähnlichen, weniger schlimmen Vergehen: „Hast du bei einem früheren Arbeitgeber schon mal etwas mitgehen lassen? Einen Kugelschreiber oder einen Ordner vielleicht?“

Hier wird der Unschuldige unsicher. Soll er gestehen? Dann macht er sich auch für die eigentliche Tat verdächtig! Der Schuldige hingegen kann das ganz souverän gestehen – schließlich sind das für ihn nur Peanuts und er fühlt sich auf sicherem Terrain. Wer bei der Vergleichsfrage mehr Stress zeigt als bei der direkten Frage, ist also vermutlich unschuldig.

In jedem Interview sollten wir auch mehrere offene Fragen stellen, um unser Gegenüber zum Reden zu bringen. Mit einem „Sag mir alles, was du darüber weißt“ gelangen wir oft an viele wertvolle Informationen. Dabei sollten wir immer besonders auf nachprüfbare Details achten. Der Lügner versucht, möglichst wenig Emotionen und Details preiszugeben, da er durch sie sein Lügengebäude verkompliziert. Wenn wir bei Details nachhaken, antwortet der Ehrliche spontan, während der Lügner überlegen muss.

Wer lügt reagiert anders als derjenige, der die Wahrheit sagt.

Im Interview können wir einen Lügner oft auch überführen, indem wir vorgeben, ihn in die Wahrheitsfindung einzubeziehen oder etwas aus den Ermittlungen preiszugeben, um seine Reaktion auszutesten.

Eine Möglichkeit, die so manipulativ ist, dass sie in Deutschland verboten wurde, ist die Köderfrage. Dabei legen wir einen erfundenen Köder aus und beobachten, wie der Verdächtige reagiert: „Es war eine Kamera installiert, wir werden die Bilder heute Nachmittag erhalten“ – das entspannt den Unschuldigen und versetzt den Schuldigen in Panik.

Eine Sonderform der Köderfrage ist die Alibi-Testfrage. Wenn jemand z.B. behauptet, gestern den ganzen Abend zu Hause gewesen zu sein, können wir fragen: „Und, was hast du bei dem Stromausfall gemacht?“ Wenn er wirklich zu Hause war, wird er sagen, dass es keinen Stromausfall gab. Wenn nicht, wird er vielleicht erklären, dass er bei Kerzenschein gelesen hat.

Zu deutlichen Hinweisen führt auch die Motiv- und Verdachtsfrage. Wenn wir nach dem Motiv für die Tat fragen, hat der Unschuldige eine genaue Vorstellung. Der Schuldige hingegen kennt das Motiv, will es uns aber nicht verraten. Der Unschuldige kann auch genau sagen, wen er verdächtigt und wer es sicher nicht war. Der Schuldige hingegen gibt meistens vor, keine Ahnung zu haben. Er ist ein Lügner, und er möchte so wenig wie möglich weiter lügen, um sich nicht zu

verstricken. Auch einen Verdacht wird der Ehrliche offen äußern, während sich der Täter bedeckt hält.
Auch die Frage danach, was unser Gegenüber täte, wenn er die Ermittlungen leiten würde, bringt uns oft weiter: Unschuldige haben sich meistens Gedanken darüber gemacht und eine genaue Vorstellung, wie sie vorgehen würden. Der Schuldige hingegen möchte die Ermittlungen lieber behindern als fördern und wird keine sinnvollen Ratschläge geben wollen.
Mit diesen Fragen sollten wir uns nun sicher sein, ob wir es mit einem Lügner zu tun haben. Wenn ja, können wir das eigentliche Verhör einleiten.
Im Verhör müssen wir so wirken, als wüssten wir schon alles.
Das eigentliche Verhör findet immer getrennt vom Interview statt und folgt einer ganz anderen Logik. Hier muss klargestellt werden, dass der Verhörer ab sofort das Gespräch dominiert. Der Verdächtige muss ihn als Autorität wahrnehmen. Der Verhörer sollte stets darum bemüht sein, sich tadellos zu benehmen und ordentlich gekleidet zu sein, denn sonst besteht die Gefahr, nicht ernst genommen zu werden.
Stellen wir uns einmal vor, wir würden ein solches Verhör durchführen. Unser erster Schritt wäre die direkte Konfrontation: „Wir wissen, dass du es warst. Jetzt möchte ich nur noch herausfinden, warum du es getan hast.“ Wir deuten damit an, dass wir Beweise in der Hinterhand haben, doch wir präsentieren diese Beweise nicht. Wenn Verdächtige denken, dass es eindeutige Beweise gegen sie gibt, gestehen sie dreimal häufiger, als wenn sie meinen, dass sie noch ungeschoren davonkommen könnten. Dabei kommt es nicht darauf an, ob es diese Beweise tatsächlich gibt – der bloße Glaube daran ist völlig ausreichend.
Trotzdem werden viele Verdächtige zunächst einmal leugnen. Unschuldige leugnen sofort und vehement. Schuldige leugnen eher ausweichend. Sie fragen, warum sie so etwas tun sollten, und wollen herausfinden, welche Beweise gegen sie vorliegen.
Sobald wir merken, in welche Richtung sich unser Gegenüber bewegt, müssen wir einschreiten: Je mehr der Schuldige leugnet, umso schwerer wird es später für ihn, doch noch zu gestehen. Dazu heben wir am besten einfach die Hand zu einem Stopp-Zeichen und wenden uns ab, um zu signalisieren: Die Leugnung interessiert uns nicht.
In Reaktion auf unser Desinteresse wird der Schuldige Einwände vorbringen. Die sollten wir aufnehmen und umlenken. Wenn er z.B. sagt: „Ich kannte die Frau doch gar nicht“ dann antworten wir mit: „Eben! Du kanntest sie nicht! Deswegen verstehe ich nicht, warum du ausgerechnet sie ausgesucht hast.“ So nehmen wir den Einwänden den Wind aus den Segeln.
Anschließend müssen wir die Kontrolle über das Gespräch

zurückgewinnen, indem wir z.B. sagen: „Ich glaube, du hast noch nicht verstanden, warum du hier bist. Hier ist deine Chance, zu erklären, warum du es getan hast.“

Es gibt einige Tricks, die Verdächtige noch mehr in Bedrängnis bringen.

Nachdem das Leugnen ignoriert und die Einwände beiseite gewischt wurden, kann noch ein weiteres Geschütz aufgefahren werden: Beweise. Dazu müssen wir vorher möglichst viele Informationen zusammengetragen haben. Wir sollten zuerst die Beteiligten befragen, gegen die der geringste Verdacht besteht. Wenn wir zu den „schweren Jungs“ kommen, haben wir so bereits eine gute Grundlage an Informationen geschaffen.

Dabei ist es extrem wichtig, dass alle Details stimmen. Denn wenn der Verdächtige einmal das Vertrauen zu seinem Befrager verloren hat, war die ganze bisherige Arbeit umsonst. Folgende Strategie bietet sich dafür an: Wir können Fragen stellen, deren Antwort wir bereits kennen. Wenn der Befragte zögert, geben wir die Antwort selbst. „Wo warst du gestern Abend?“ – „Du warst bis elf im Kino.“

Oft hilft es auch, wenn wir einen prall gefüllten, mit dem Namen des Verdächtigen beschrifteten Ordner auf den Tisch legen. Er muss ja nicht wissen, dass darin nur Altpapier und ein paar dürftige Notizen abgeheftet sind.

Jetzt ist auch der Zeitpunkt gekommen, an dem wir mehrere Verdächtige gegeneinander ausspielen können: Wenn es zwei oder mehrere Verdächtige gibt, können wir sie bitten, ihrem Komplizen folgende Nachricht zukommen zu lassen: „Ich habe die Wahrheit gesagt. Du solltest das Gleiche tun.“ Der Schuldige wird hier deutlich länger zögern als der Unschuldige.

Damit haben wir die erste Phase der Vernehmung abgeschlossen. Darin haben wir dem Verdächtigen möglichst deutlich gemacht, dass er keine Chance gegen uns hat. Was nun folgt, ist das eigentliche Verhör, das wiederum weniger aggressiv und autoritär gestaltet sein sollte.

Mit dem Thema bauen wir eine goldene Brücke zum Geständnis.

Jetzt kommen wir zum eigentlichen Kern der Reid-Technik, dem sogenannten Thema. Wir geben dem Verdächtigen eine Hilfestellung, indem wir uns eine Geschichte ausdenken, die die Tat so aussehen lässt, als hätte der Täter keine Alternative gehabt. Jeder in seiner Situation hätte genauso gehandelt.

Dazu müssen wir uns eine Rechtfertigung für die Tat zurechtlegen, mit der sowohl der Täter als auch seine Familie und Freunde leben können. Jeder Täter erklärt seine Tat auf eine Weise, die sein Schuldgefühl mindert. Wir müssen also versuchen, eine Geschichte zu entwickeln, die ähnlich funktioniert: „Du hast eben bei der letzten

Spesenrechnung ein bisschen übertrieben – aber das würde jeder an deiner Stelle machen, du machst ja seit Jahren unbezahlte Überstunden ohne Ende!“ So nehmen wir dem Täter die Last der Verantwortung. Am Ende muss er die Tat nur noch gestehen, ohne sich deswegen schlecht zu fühlen.

Es gibt eine Reihe von Themen, die in den meisten Fällen funktionieren: Wir können die Schuld z.B. auf die Umstände oder auf andere Personen schieben: „Ich weiß, dass deine Freunde dich dazu überredet haben. Die sind wirklich schlimm, aber ich kann verstehen, dass du einfach nur dazugehören wolltest.“

Sobald das Thema gefunden ist, stellen wir die Tat als positive Alternative dar: „Deine Kumpels haben dich also überredet, die Zigaretten zu klauen – oder hast du etwa auch noch Geld gestohlen, um damit Drogen zu kaufen?“ In einer Alltagssituation könnte die Frage etwa lauten: „Ich verstehe, dass du nicht widerstehen konntest, die Schokolade zu stibitzen. Geld aus Mamas Portemonnaie hast du aber nicht auch noch genommen, oder?”

Häufig ist nun der Punkt erreicht, an dem der Verdächtige gesteht. Doch dürfen wir das Gespräch auf keinen Fall direkt abbrechen, denn gerade jetzt ist die richtige Situation geschaffen, um an weitere wichtige Informationen zum Tathergang zu gelangen. Der Verdächtige sieht in uns einen Freund, der ihm dabei hilft, seine Schuldgefühle loszuwerden. So überführen wir vielleicht auch noch den Komplizen des Verdächtigen, der ihn zur Tat angestiftet hat.

Zusammenfassung

Die Kernaussage dieser Blinks ist:

Es gibt verschiedene Techniken, mit denen wir anderen Personen gezielt Informationen entlocken können, die sie vor uns verbergen wollen. Am erfolgreichsten ist die Reid-Technik, die u.a. von der US-amerikanischen Polizei angewendet wird. Diese Technik beruht im Wesentlichen darauf, eine positive Beziehung zum Verhörten aufzubauen und ihm eine moralische Rechtfertigung für seine Tat zu liefern.

Was du konkret umsetzen kannst:

Mach dir Notizen.

Wenn du dir während eines Verhörs regelmäßig Notizen zu den Antworten machst, hast du zwei große Vorteile: Zum einen hast du alle Informationen dokumentiert und kannst sie später nachschlagen, zum anderen verschaffst du dir selbst mehr Zeit, um nicht durcheinander zu kommen und die vorgestellten Techniken sauber und in der richtigen Reihenfolge anzuwenden.

Buch im Amazon Shop